

לפני שמתחילים

איך אנחנו יכולים לעזור לך?



שלב 3:

סקיילינג ל-10M

וולקאם לנסיעה הכי פרועה, מרגשת ומתגמלת בחיים שלך! השלב השלישי הוא הוכחת התכנות שלך כביזנס מן. להגיע ל-10M לוקח בין 2-3 שנים וזה קורה במסגרת התוכנית שלנו 'כס הברזל'. זה דורש ממך לפתח יכולות מינוף, סקיילינג, מנהיגות, ובניית סיסטמים חסרי כשל.

שלב 2:

מובילים אותך

ל-100K

השלב השני הוא הוכחת התכנות שלך כביזנס. זה קורה בתוכנית מועדון ה-100k שבה אנחנו מפצחים גם את הביזנס שלך גם ואת האופי שלך כביזנס. הובלנו כבר עשרות עסקים ל-100,000 בחודש. זה לוקח בממוצע 6 חודשים, ואחרי שעשינו את זה? אפשר לעשות כבר משהו גדול ביחד.

שלב 1:

המשימה שלך

להגיע ל-10K

זה השלב הראשון שלך כביזנס, הוכחת התכנות עסקית. אנחנו עובדים רק עם יזמים ובעלי עסקים שכבר הצליחו לעשות לפחות 10k בחודש. אם הצלחת? זה אומר שיש לך פוטנציאל ראשוני לסקיילינג אגרסיבי כביזנס.

שם מלא: _____ מהו הביזנס שלך: _____

חגורה בביזנס: לבנה כתומה בחולה שחורה

The 100K Tinder

בחר את ערוץ הרווח החדש שלך!

1. בכנות קיצונית, דרג מ-1 עד 10 איזה ערוץ רווח מ-7 הבאים מתאים ברמה המידית לביזנס שלך?

- א. הפיכה ליועץ מומחה
- ב. מוצרי ליבה/פרימיום עם רווחיות גבוהה לבסיס מנויים או לקוחות קיים
- ג. מוצר פרונט להמונים
- ד. תכנית פרימיום
- ה. מוצר ליבה היברידי בשוק בתולי
- ו. ללמד את מה שאתה עושה באופציית קריירה
- ז. שדרוג מעבודה אחד על אחד לקבוצות

1. כמה אתה קרוב לחברה בע"מ?

כדי להפוך לחברה בע"מ אתה צריך להרוויח 30,000 ש"ח אחרי הבספ שאתה מושך הביתה. כלומר, אם אתה מושך הביתה 20,000 ש"ח, הרווחיות שלך צריכה להיות ב-50,000 ש"ח כדי להפוך לחברה בע"מ. אז... איפה אתה עומד כרגע?

| | |
|--|---|
| צעד 1 כמה אתה מכניס בחודש ₪ _____ | צעד 2 כמה אתה לוקח הביתה ₪ _____ |
| צעד 3 כמה אקסטרה רווח נשאר לך ₪ _____ | צעד 4 כמה עוד כסף אתה צריך כדי להפוך לבע"מ ₪ _____ |

בכמה כסף ערוץ הרווח בעל רמת ההתאמה הגבוהה ביותר עומד להגדיל את הביזנס שלך?

$$\text{טז} \quad \underline{\hspace{2cm}} = \frac{\text{מחיר המוצר/ שירות החדש}}{\text{כמות מכירות של ערוץ רווח}} \times \underline{\hspace{2cm}}$$

האם תעלה על דרך המלך ותהפוך לבע"מ ותעלה על הדרך לבניית הון אישי מהביזנס עם ערוץ הרווח החדש?

כן

לא

* אם יוצא שאחרי כסף הביתה ו-10k לפחות בחודש שאתה משאיר בביזנס בשכבת שומן, אתה נשאר עם 30,000 שקל ומעלה כרווח, אתה בשל להפוך לחברה בע"מ ולהתחיל לשחק את משחק בניית ההון והביזנס לייפסטייל. אם אתה עדיין לא שם, זה בסדר. אף יזם לא מתחיל מפה ומעטים מגיעים לרמה הזאת. למה? כי אין להם מפת דרכים ברורה כמו שלך. קיצר, תמשיך להקשיב ;)

100K

התרופה למגפה!

משולש הזהב של התעמולה

בכנות קיצונית...

- 1. דרג מ-1 עד 10 מהי רמת התוצאות שאתה משיג ללקוח שלך ביחס למתחרים
- 2. דרג מ-1 עד 10 מהי רמת הוודאות שבאמת תשיג ללקוח שלך תוצאה
- 3. דרג מ-1 עד 10 באיזה רמה אתה יודע ללקוח להיקשר אליך אישית:
- 4. ציון ממוצע בפוטנציאל תעמולה (חבר את הציונים וחלק בשלוש) הוא:

מה נוח ומרגיש לך טבעי לעשות

- קופי: לכתוב כדי לשכנע, להשפיע, למכור
- סאונד: לדבר ולהקליט את עצמי
- וידאו: להופיע מול מצלמה ולהצליח להיות עצמי
- סטילס: להצטלם בתמונה ולצאת פוטוגני (פוטוגני = נוחות מול מצלמה)

כתוב שלוש דרכים דרכן אתה הולך לתעד את התוצאות שאתה משיג ללקוח שלך:

- א.
- ב.
- ג.

**ומה הסיסטם שלך להפצת התיעודים מול עיני
קהל היעד הסקפטי?**

**קריטי: מהו 'סיסטם ההמרה' שלך להפיכת
מתעניינים ללקוחות משלמים אחרי
שהגיעו כתוצאה מהתעמולה שלך?**

100K

וידוי של יזם מבוקש

7 חוקי הכסף שלמדתי מהקמת שלוש חברות בע"מ מאפס לרווח של מיליונים

בכנות קיצונית, דרג מ-1 (לא טוב) עד 10 (מצוין),
את מצבך בחוקי הכסף הבאים:

- כמה אתה מקבל החלטות בביזנס ממצב של רוגע ופוקוס חסר רחמים
- כמה אתה משתמש במינוף טכנולוגיה, זמן וטאלנט של אחרים וכסף בביזנס?
- האם אתה נוסע לביזנס-פלז'ר כל 90 יום כדי 'להרים פריסקופ'?
- האם ברור לך לחלוטין איזה כואב או רצון בוער אתה פותר לאוואטר שלך?
- האם יש לך אוואטר שחייב אותך, יש לו כסף לשלם לך ומוכן לתת אותו רק לך?
- מהי רמת האנשים (עובדים, צוות, פריילנסרים, מנטורים) שמרכיבים את סביבת הביזנס שלך?
- כמה אתה מאמין ב"לקנות את המוח" של מי שהשיג את מה שאתה רוצה להשיג?

מקרא ציונים לחוקי הכסף

| | |
|---|---------|
| קריטי שתטמיע מיד בביזנס שלך את חוקי הכסף לצמיחה אגרסיבית אם אתה רוצה לצמוח מהר ולשמור על השפיות | 1-5.5 |
| אתה לא רחוק מלהיות מוכן לצמיחה אגרסיבית בביזנס, תקוף את הסעיפים בהם קיבלת פחות מ-7 כמה שיותר | 5.6-8.5 |
| יש לך את התשתית לצמוח אגרסיבית בביזנס ב-90 היום הקרובים, חבר סיסטמים, ערוץ רווח ויאללה הפועל! | 8.6-10 |

בכנות קיצונית... הדרך להקים אימפריה: ארבעת ה-s'D של הצמיחה האגרסיבית

- לא כן האם יש לך למי להאציל סמכויות של דברים שאתה שונא/אסור לך לעשות בביזנס? במקום באוס וחרדה?
- לא כן האם אתה עושה בביזנס רק פעולות ששוות לפחות 500 שקל לשעה ומעביר הלאה את השאר?
- לא כן האם הטמעת סיסטמים מתועדים בביזנס כדי שתוכל לצמוח אגרסיבית השנה?
- לא כן האם הסיסטמים שלך מחוברים לדאשבורדים שמעניקים לך תמונת עלית תוך 5 שניות?
- לא כן האם יש לך תעדוף (priority) של טופ שלושת פעולות הפארטו בביזנס ב-90 היום הקרובים?
- לא כן האם ברור לך כל בוקר מה בדיוק לעשות כדי לצמוח?
- לא כן כשאתה עובד בביזנס (לא מנהל, עובד) האם זה רק במסגרת כוח-העל שלך?
- לא כן האם אתה עונה בזמן אמת לטלפונים לא מתוכננים ממתעניינים/לקוחות במהלך היום?
- לא כן האם קיימים ונאכפים חוקי תקשורת ברורים מול הלקוחות, עובדים, צוות שלך?
- לא כן האם רמת ניהול הזמן והאנרגיה שלך חזקה מספיק כדי להתמודד עם ביזנס גדול פי שלוש?

מקרא ציונים לארבעת ה-s'D של הצמיחה האגרסיבית

אתה ממש קשה ומרוויח מעט מדי בגלל ערפול וחוסר בהירות וביצוע פעולות שאתה לא צריך לעשות

5 "כן" ומטה

אתה עובד קשה מדי, שוחק את עצמך מהר ומונע צמיחה אגרסיבית של הביזנס

6-7 "כן"

אתה חושב ופועל כמו ביזנס-מן ובשל לצמיחה אגרסיבית, אפילו בכמה חברות במקביל

8-10 "כן"

ה-Team Dream

בנה את נבחרת הסופרסטארים שלך

הסקאוט:

בכנות קיצונית ובהתבסס על ניסיון העבר שלך בביזנס, כמה אתה חזק מ-1 (חלש) עד 10 (מצוין) בלזהות...

- טאלנט (בישרון) של אנשים בתחומים וכישורים שאתה חזק בהם? במקום כאוס וחרדה?
- טאלנט (בישרון) של אנשים בתחומים וכישורים שאתה לא חזק בהם?
- רמת יושר, אמינות ונאמנות של עובדים\צוות?
- מהו הציון הממוצע שלך בסקאוט (חבר את ציוני הסעיפים הקודמים וחלק בשלוש)

סמן:

העובדים צוות פרילנסרים הקיימים שלך

מתוגמלים לפי:

משכורת קבועה שעות עבודה פרויקט תוצאות

פרט שמות ותפקידים:

תוצאות

שעות\פרויקט

משכורת קבועה

| | | |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

* ככל שיש לך יותר משכורות קבועות, כך אתה והביזנס בסכנה גדולה יותר בגלל ניתוק בין הכסף שנכנס לכסף שיוצא. ככל שיש לך יותר צוות\עובדים\פרילנסרים שעובדים על בסיס תוצאות, כך הביזנס גמיש, בטוח ומתגמל יותר את כולם בכלל קשר ישיר בין הכסף שנכנס לכסף שיוצא.

הם לא נולדים סופרסטארים, אתה יודע. האם יש לך-

תכנית התפתחות מקצועית לכל תפקיד שאתה לא עושה בעצמך? כן לא

תכנית התפתחות אישית לכל חבר בצוות שלך? כן לא

הכנות הקיצונית מתחילה ממך. מהן 3 החולשות הכי הרסניות שלך מול הצוות? (דקור מקדימה!)

א.

ב.

ג.

* נסה להיזכר בהערות שקיבלת מחברי צוות/עובדים בעבר. מאפיינים מוכרים של יזם ה-100K הם אימפולסיביות, חוסר סבלנות, מיקרו-מנג'מנט, התפרצויות, לעולם לא אומר מילה טובה או מפרגן, מסתכל רק על הרע. קח בחשבון גם את החולשות הבאות: זמינות יתר, פיתרון הבעיות שלהם, חוסר הכשרה, חוסר סיסטמים, חוסר אכיפה, חוסר רצון להתעמת ולתת את האמת הקשה בפנים לחבר הצוות/עובד, חוסר יכולת לשמוע ולקבל את האמת הקשה בפנים מחבר הצוות/עובד.

דרג מ-1 עד 3 את חשיבות הקריטריונים בהחלטה שלך לצרף אדם לצוות/לשכור אותו מבחוץ:

האם יש לו את הכישורים שאני צריך כאן ועכשיו?

האם יש לו יכולת טבעית וחיבור אמיתי לתחום שלו?

האם יש לו את הערכים שנכונים לי ולביזנס שלי?

* רוב היזמים מקבלים את ההחלטה על בסיס הכישורים שהם צריכים כאן ועכשיו. זאת טעות פטאלית שמסבירה את קבלת ההחלטות המחרידה שלהם ואת הכישלונות בטיפוח צוות הסופרסטארים שלהם. הכישורים הם הסעיף הכי פחות חשוב, פשוט בגלל שכישורים הם עניין דינאמי שבא והולך. הסעיף החשוב ביותר הוא הערכים. חבר צוות בעל ערכים מנוגדים לערכים שלך ושל הביזנס, יחולל נזק אדיר לביזנס. לאחר מכן, היכולת הטבעית והחיבור האמיתי לתחום. הכישורים רק בסוף. מקום אחרון. זוכר שדיברנו על לעשות ההפך מכולם?

